

# 一万多所幼儿园是怎样“消失”的

## 有幼师主动“转换赛道”，有人选择坚守……

据教育部公开数据，2023年全国共有幼儿园27.44万所，共有学前教育在园幼儿4092.98万人。比2022年的数据，全国幼儿园减少了1.48万所，而在园幼儿数量减少了534.57万人。也就是说，过去一年，平均每天有40家幼儿园关停。

随着幼儿园关停潮的袭来，很多幼教老师不得不离开原有岗位另谋出路。那么，他们都去了哪里？

在与多名“转换赛道”的幼教老师交流中，记者了解到，面对越来越多的幼儿园关停，有的幼教老师转型做了自媒体博主；有的根据自身优势成为养老社工……也有一些幼师，至今仍旧在这一行业观望。“除了干这个，我不知道自己还能做什么？”

### 2023年全国幼师减少17万人

据了解，近年来，有关各地幼儿园关停的消息屡见报端。

“好好的学上着上着就没有了。”2023年9月，一名南昌某地的幼儿教师曾对媒体表示，自己的孩子刚交了3980元学费，才上了5天学，幼儿园就宣布闭园了。对于闭园原因，园方则在家长群中表示，系因生源较少无法支撑一个学期开销，处于亏损状态，才决定闭园。

一名曾辗转在3个农村公立幼儿园任职的老师告诉记者，如今的幼儿园早已从“难进”发展到“没人”，且随着在编人员的过剩，以及幼师招聘门槛变高，导致新增的幼师人数也在逐年减少。“像我之前待的一个幼儿园，当地教管办看园内学生少，编制老师多，就将幼儿园撤并了，有编制的幼师调岗，没有编制的则只能接受失业。”

今年早些时候，教育部举行新闻发布会，介绍2023年全国教育事业发展基本情况。据教育部发展规划司司长郭鹏介绍，2023年全国共有幼儿园27.44



幼师讲课

万所，共有学前教育在园幼儿4092.98万人。比2022年的数据，全国幼儿园减少了1.48万所，而在园幼儿数量减少了

534.57万人。

另据教育部发布的全国教育事业发展统计公报，学前教育专任教师在2022年有324.42万人，到了2023年，这一数据为307.37万人，也就是说，幼师数量一年减少了17万人。

### 有人主动转行“换赛道”谋出路

“我现在在做养老社工。”曾从事幼教行业的张扬告诉记者，她在2年前就发现自己所在的幼儿园招生困难，加上工作压力

母。”

2023年9月，思虑再三的张扬选择辞职转行。从西安某养老院社工招聘信息上，她了解到，学前教育专业、有幼师从业经验的均符合招聘要求，于是她投了简历。很快，她便凭借钢琴、手工、舞蹈等技能和自身优势成功应聘到社工职位。

与张扬一样，选择“换个赛道”谋生的还有幼师王明。“压力太大了。”王明说，她在上海有12年的幼师经历，且家中三代都是体制内老师，自己也原以为可以在这份职业上干到退休，但最终还是没能熬过“压力”的逼迫。

为了不再“内耗”自己，王明选择主动离职。离开后，她另投了一份国企文职的简历，还借用新媒体平台做起了自媒体博主，“主要是分享一些自己曾经当幼师的经验，以及给一些想要转行的幼师们提供参考意见。”如今，王明的个人账号在某平台上已有1000+的粉丝，其获赞与收藏数量也达到了10000+。

### 有人被迫离开 有人选择继续坚守

今年2月，李江在社交平台上发布了一条“幼儿园倒闭老师真难”的帖子，引发诸多网友关注。据介绍，李江是国内某私立

幼儿园的幼教老师，已从业6年。今年年初，其所在的幼儿园因房东不守信用，致使幼儿园教育教学工作无法正常开展，在上级相关部门帮助、协调下，做出整体搬迁计划。

“园方只说将学生移到另一个园区，对老师则直接解除劳动合同。”李江告诉记者，该幼儿园不仅拖欠他多月工资，甚至该缴纳的公积金也拖欠了2年多，如今他只能等待劳动仲裁的结果。“之后该如何生存，还没有细想，但被迫离开这一行业多少还是有些唏嘘。”

一样被迫离开原幼儿园的还有徐娅，不过她并未放弃幼教行业，而是转身入职了另一所幼儿园。徐娅告诉记者，她此前所在的公立幼儿园位于城市的边缘，园区环境较差，通勤时间也很长。“最大的问题是生源减少。”

“好在我有多年从业经验，去其他幼儿园应聘的时候被录用了。”徐娅说，她不是没想过转换赛道，但她大学念的就是学前教育专业，毕业后也一直从事这一行业，除了当幼师她不知道自己还能干什么。“总得养家糊口，我现在30来岁，有房贷压力，还要养孩子，根本没有试错的机会。”

(文中受访者均为化名)  
据红星新闻

## 起底“职业退货人”——

# 薅运费险羊毛，危害电商生态

“双11”临近，网购热度持续攀升，为提升网购体验而诞生的退货运费险(以下简称“退运险”)再次被置于聚光灯下。

退运险的初衷是缓解网购过程中因退换货而产生的运费纠纷，提升消费者购物体验，是电商生态运转中非常有必要的“增信”环节，在我国电商行业发展壮大过程中发挥了重要作用。

然而，一部分人发现了其中的“商机”，成为“职业退货人”，利用退运险“薅羊毛”，甚至形成黑灰产业链，非法牟利。这不仅令商家苦恼不已，也让电商平台、保险公司疲于应付，破坏了电商生态环境，增加系统运行成本，也间接侵害了真实消费者的权益。

### 伴随电商行业蓬勃发展

退运险是在买家产生退货请求时，根据合同约定对发生退货时的单程退货运费承担赔付责任的保险。该险种最初诞生于2010年，由淘宝网与华泰保险合作推出，受到电商平台和消费者的广泛欢迎，极大地促进了电商行业蓬勃发展。

“有退运险，在网上买衣服就不用担心退换货问题了。”消费者林女士对记者说，网购时会首选有退运险的店铺。

多位商家对记者表示，加入退运险计划，店铺流量会提升，订单转化率会提高。在正常情况

下，大多数商家愿意加入退运险计划，以降低售后纠纷，提升消费者体验。

退运险诞生以来，伴随着电商行业的快速发展，特别是以直播电商为代表的新电商崛起，保险公司持续获得增量业务。目前暂无最新行业数据，但中国保险行业协会发布的《2022年上半年互联网财产保险发展分析报告》显示，2022年上半年，退运险保费收入82.7亿元，同比增长51.3%。

### “好工具”遭遇异化

在退运险快速发展、完善电商生态的同时，一些“羊毛党”从退运险上看到了“生财之道”，退运险给相关各方带来的好处渐渐渗出了苦味。

“在家月收入万元起”“每天只需动动手指，轻松推广，手把手教学”……在部分互联网平台上，这类所谓的“攻略”“教程”实际上就是利用退运险来赚钱的，有的甚至被包装为“创业项目”。

记者了解到，这些所谓的“项目”核心思路是：利用有退运险且支持七天无理由退货的店铺购买商品，签收后申请退货退款，并选择自行邮寄退回，再利用低价快递与保险赔付之间的价差获利。这些“项目”还提供应对保险公司风控排查的“套路”。

某电商平台店家墨墨(化名)对记者表示，薅退运险羊毛

的行为大多有几个特点，一是拍低价商品，二是新账号，三是部分快递没有拆封就退回。

根据商品和运输距离的远近，退运险赔付金额一般在12元上下，高的或超20元。为了牟利，一部分人干起了“职业退货”的生意，大量下单并在签收后直接申请退货退款。这种假下单、



真骗保的行为给商家及保险公司均带来较大困扰。

甚至，有个别快递企业也参与到利用退运险牟利的产业链当中。一家快递公司甚至公开宣传：“网购平台需退换货时，一定要选择自行寄回，这样就可以拿到退运险的补贴了”“如果退运险赔12元，在这里寄快递只要6元”“果然是退得多赚得多啊”。为了降低运输成本，这些“职业退货人”更倾向于选择小巧轻便的商品入手。“职业退货人”与部分快递公司达成“默契”，骗取退

运险的“生意经”基本上也实现了闭环。

墨墨表示，在加入退运险之后，尽管店铺流量和成交量有所上升，但非正常退货也明显上升。这不仅增加其网店运行的成本和工作量，退货率上升还会影响店铺的美誉度，同时由于退货比例增加，退运险的价格也水涨

“羊毛”非小事，尤其是利用退运险牟利的行为，损害商家、险企、消费者等多方利益，破坏电商行业生态。因此，电商平台、险企、司法机关等相关主体应多方位打击利用退运险非法牟利的行为。

某财险公司相关业务负责人对记者表示，目前险企防范利用退运险牟利的举措主要有两个：一是利用建立在大数据基础上的反诈风控模型，阻止数据异常的用户投保；二是堵住“价差”漏洞，规定退货只能使用指定的物流公司上门取件，或者根据实际发生的金额，将理赔款赔付给商家，从而避免理赔款流入“羊毛党”。但他同时表示，是否指定退货方式、物流公司以及理赔款赔付方式，关系着消费者体验，执行过程中还需要考虑多方面因素。

针对已经发起的可疑理赔，保险公司也采取了一些措施。记者看到一份险企发给“羊毛党”的提示信息显示：“经我司风险扫描，您的以下退货运费险保单理赔可能存在失实情况，请您及时核查。”针对伪造理赔材料、不真实退货理赔、骗取运费险保险金等保险欺诈行为，如经查实，保险机构有义务采取相关措施，向公安机关报案，追究相关责任人的刑事责任以及民事责任。

据人民日报客户端

业内人士认为，薅退运险